



**Salon SME 2024**  
23 et 24 septembre 2024 - Paris  
Pour les indépendants, créateurs d'entreprises et TPE

Communiqué de presse  
4 septembre 2024

## Salon SME - 23 et 24 septembre 2024 - Paris

### Accompagner les indépendants, créateurs d'entreprises et TPE vers le succès.

#### Vendre et négocier : des compétences clés pour les entrepreneurs.

Paris, le 4 septembre 2024 – [Le Salon SME](#), événement dédié aux indépendants, créateurs d'entreprises et TPE, aura lieu les 23 et 24 septembre prochains au Palais des congrès de Paris et sera ponctué de conférences, ateliers et speed business meetings.

Vendre, négocier, défendre ses marges sont des compétences clé pour les entrepreneurs, premiers et parfois seuls vendeurs, de leur entreprise. Mais, ces compétences, vitales pour pérenniser et développer son business, ne sont pas toujours maîtrisées par les créateurs d'entreprises, voire même par les entrepreneurs expérimentés.

Le Salon SME organise donc 4 conférences centrées sur ce thème :

#### Lundi 23/09 de 10h30 à 12h00 : "Conquérir ou Périr"

Cette première conférence dévoilera comment se lancer avec confiance dans la prospection et ressentir combien elle peut être agréable. Ce sera l'occasion de répondre aux questions suivantes :

- Pourquoi est-il si difficile de prospecter ?
- Comment combattre la peur inhibitrice du rejet et de l'échec ?
- Comment développer un mental à toute épreuve ?
- Comment se remettre facilement d'un échec ?

**Intervenant** : Michaël Aguilar, conférencier professionnel.

#### Lundi 23/09 de 13h00 à 13h45 : « Consultant, coach, formateur : comment réussir à vendre vos services ? »

Devenir consultant est un projet, un rêve même pour beaucoup. Si accéder à ce métier est facile (peu d'investissement, pas de barrière à l'entrée) y rester est très difficile, notamment parce que vendre ses services se révèle très ardu. Quelles sont les clés pour réussir à vendre ses services lorsque l'on est consultant ? Comment endosser le costume d'expert... et celui de vendeur ? Pourquoi avons-nous intérêt à nous inspirer des vendeurs de lessive ?! Après la conférence, retrouvez cet intervenant au stand Dunod pour une séance de dédicace.

Cette conférence sera l'occasion de répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les clés pour réussir à vendre ses services lorsque l'on est consultant ?
- Comment endosser le costume d'expert... et celui de vendeur ?
- Pourquoi avons-nous intérêt à nous inspirer des vendeurs de lessive ?!

**Intervenant** : Arnaud Cielle, Auteur Dunod et expert commercial

#### Lundi 23/09 de 14h à 14h45 : "H.E.R.M.I.O.N.E© : les 8 questions-clé de la négociation"

Cette conférence sera l'occasion de comprendre pourquoi la négociation est une compétence-clé pour les Entrepreneurs dans leurs objectifs de trouver des accords, de régler des conflits, de créer de la valeur ajoutée pour toutes les parties prenantes. Cette conférence sera l'occasion de proposer une méthodologie afin de préparer et conduire des négociations à travers huit questions clés issues de l'expérience des négociateurs de crise réunies sous l'acronyme : H.E.R.M.I.O.N.E.

H - Qu'est-ce que la Haute intensité et ses critères ?  
E - Comment identifier son Enjeu et construire un enjeu éthique ?  
R - Comment accepter le rapport de force et ne pas le subir ou l'utiliser ?  
M - Comment définir son Mandat et se donner les moyens de négocier ?  
I - Comment Identifier les intérêts des parties prenantes ?  
O - Comment verbaliser l'Objectif commun partagé ?  
N - Comment engager une Négociation éthique dans une relation efficace ?  
E - Comment obtenir l'Engagement des parties prenantes dans l'accord final  
**Intervenant : Laurent Combalbert**, négociateur professionnel, ex-négociateur du RAID.

**Mardi 24 septembre de 16h30 à 17h15 :** « *Master Class participative, Comment m'améliorer en vente (et gagner plus !)* » :

- La formulation parfaite de votre offre
- L'astuce pour vous vendre à l'oral
- L'e-mail de prospection idéal

**Intervenante : Catherine Barba**, Co-fondatrice & CEO - Envi, Entrepreneure, pionnière du e-commerce, experte en transformation numérique et en futur du travail.

### À propos du Salon SME

Le Salon SME propose aux entrepreneurs, indépendants, auto-entrepreneurs, freelances et slasheurs toutes les solutions pour créer, gérer et développer leur activité. Les entrepreneurs peuvent rencontrer les experts des exposants et participer aux conférences, les 23 et 24 septembre 2024, au Palais des Congrès de Paris.

**#SalonSME**

**#Ouvreursdavenir**

**#Entrepreneur**

**#Freelancing**

**#TransitionEntrepreneuriale**



### **Contacts Presse :**

Earlycom pour le Salon SME : Natacha Heurtault – [nh@early-com.com](mailto:nh@early-com.com) – 06 12 23 58 60

Caroline Fichera – [caroline@presse-enpersonne-expo.com](mailto:caroline@presse-enpersonne-expo.com) – 06 12 89 85 79